金融庁
Financial Services Agency

FSA

金融機関による
企業の海外進出支援の
促進に向けて



金融庁では、企業の海外進出に関し、
金融機関が支援しやすい環境を整備していきます。

「取引先事業者の海外進出を支援したいが、
海外進出を専門に担当する部署がなく、ノウハウや知識の蓄積がないため、
どのように支援してよいか分からない。」

「公的機関による支援制度は沢山あるが、
どの機関と連携し、どのフェーズで、どのような支援施策を活用すれば、
事業者の海外進出に貢献できるのか分からない。」

金融機関からのこのような声に対応するため、
金融庁では、優良事例の共有を図ることを通じ、
金融機関が企業の海外進出を支援しやすい環境を整備してまいります。

金融機関の皆様に、パンフレットを通じ、
公的機関等の支援制度を活用した優良な事例を知っていただくことにより、
様々な支援施策を有効活用していただければ幸いです。

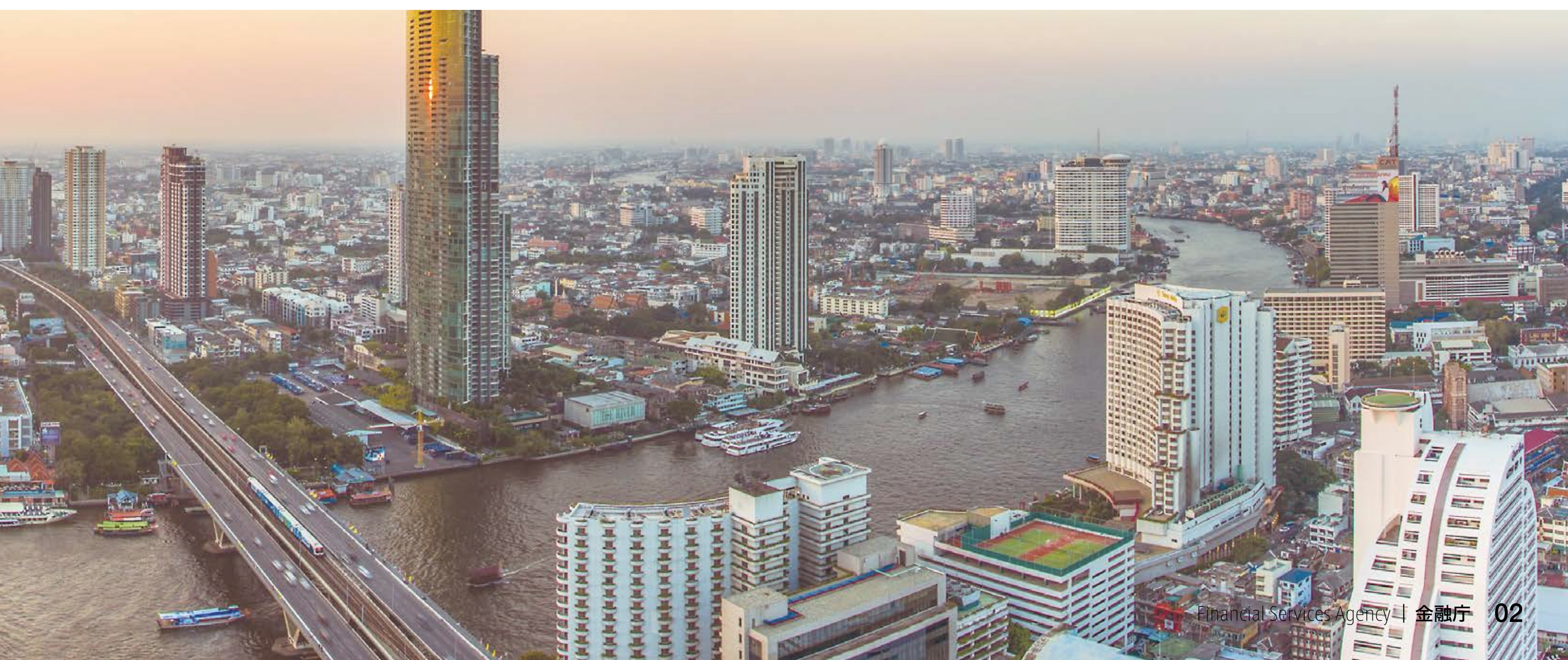
また、事業者の皆様にとっても、海外進出の局面において、
金融機関からどのような支援を受けることができるのかを知っていただき、
金融機関と連携して、今後の海外進出に繋げていただければ幸いです。



※注1：このパンフレットでは、それぞれの機関の名称を以下のように表記しています。

JBIC
（株式会社国際協力銀行）
中小機構
（独立行政法人中小企業基盤整備機構）
JETRO
（独立行政法人日本貿易振興機構）
NEXI
（独立行政法人日本貿易保険）

※注2：各金融機関及び公的機関等からの聞き取りに基づいて作成したものです。



1

海外進出戦略の構築支援

中小機構の専門家紹介を活用した海外進出支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ 海外進出に向けた課題把握等

- 中小機構の「国際化支援アドバイス」の活用
- 金融機関による海外進出先の情報提供
- 金融機関による現地視察のアレンジ及び帯同訪問

▼ 海外展開のフェーズ

検討 → 戦略の策定・実施 → 実施後

支援事例 **北陸銀行**

販売先を通じて海外に輸出されていた製品が高評価

当行の取引先である工具・金型・金属部品のコーティングを行う企業は、国内市場向けに部品加工を行っていましたが、国内需要の頭打ちを危惧していました。他方、当社の部品は販売先を通じて輸出されており、輸出先で高評価を受けていました。そこで、当社は、販売先の多角化を考え、直接輸出や現地生産などにより、海外需要に直接応えられる可能性を検討していました。

海外事業展開経験のあるアドバイザーを紹介

こうした中、当行に相談があり、中小機構の「国際化支援アドバイス」の活用を提案しました。これは、国際化に関する課題について、海外事業展開経験があるアドバイザーより、海外ビジネスに向けた課題の整理や進め方などを客観的に助言してもらえる制度です。紹介された鉄鋼メーカー海外事業部門出身のアドバイザーから、当社は「技術力は十分だが、進出の際はマーケティングが課題」との評価を受け、「現地の需要を確認すること」及び「商談会を積極的に活用すべき」との助言がありました。

的確なアドバイスを踏まえ、現地視察をアレンジ

こうしたアドバイスを踏まえ、当行では、海外駐在員事務所等のネットワークを活用し、部品コーティング業に関する情報を収集したところ、実際に需要が見込まれるローカル企業がいくつかあると考えました。そこで、当行は、社長にタイでの実情を把握してもらうため、当行バンコク事務所と調整し、社長自らによる、タイでの国際商談会「METALEX THAILAND」への視察と関連ローカル企業の工場見学を実現させました。


製品検査の様子

現地においても、当行バンコク事務所による、商談会視察のアテンドや関連企業の工場見学先のアレンジ・帯同訪問を行い、きめ細やかな支援を実施することができました。その結果、当社はタイにおける需要及びタイ国内における当社技術力の優位性を確認でき、今後の海外展開に一歩自信を深めることができました。

金融機関の声



北陸銀行
美川支店 支店長
度山 拓さん

当行は、中小機構北陸本部と中小企業の支援において、共同でセミナーを開催したり、個別の企業へのアドバイザリーを依頼するなどの連携を行ってきました。

今回の事案は、初期段階のニーズに対するものであり、長期間の支援が必要と感じたことから、ご経験に基づき、課題の整理や進め方を客観的にアドバイスいただける中小機構をご紹介いたしました。実際、アドバイザーの方々は経験・見識も高く、的確なご意見をいただくことができました。

今後とも、当行のネットワーク及び外部機関との連携を最大限活用してお客さまの海外展開を支援していきたいと考えております。

支援機関の声



中小機構北陸本部
国際化支援アドバイザー
園田 孝さん

中小機構北陸本部では中小企業からの経営課題の相談等について金融機関と連携をとり、企業にとって有効な選択肢となるアドバイスの実施に努めています。

今回の相談事案では、海外での製品・サービスのポジショニングやターゲットとなる顧客像の明確化についてアドバイスを行い、企業の海外展開の円滑な前進に貢献する事ができました。

今後もこのような連携を通じて北陸地方の中小企業の海外展開のサポートに努めてまいります。

中小機構の国際化支援アドバイス

海外ビジネスに悩みを持つ中小企業の皆様に対し、豊富な実務知識・経験・ノウハウを持つ海外ビジネスの専門家がアドバイスを行います。

海外ビジネスの専門家が、全国10ヶ所で経営支援の観点に立ったアドバイスを提供します。

このサービスは「無料」で、課題の解決まで「何度でも」ご利用頂くことができます。

お問い合わせ
中小企業基盤整備機構
販路支援部 販路支援課
☎03-5470-1522



中小機構との連携による海外進出計画の策定支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ 現地情報の収集、事業展開可能性の可否の検証

- 中小機構の「海外ビジネス戦略推進支援事業」の活用
- 金融機関による現地視察の帯同及び実地調査への立会い
- 現地金融機関等との連携による許認可取得、会社登記等の支援

▼ 海外展開のフェーズ



支援事例 **荘内銀行**

成長著しい新興国の需要の取り込み

当行取引先のメッキ加工会社は、国内市場を中心に、主に自動車部品の表面処理加工を手掛けていましたが、国内市場縮小への対応や新興国の需要の取り込みに向けて、海外展開を模索していました。

こうした中、当社は、公益財団法人山形県企業振興公社の主催する海外ビジネスミッションに参加するなどの市場調査を重ね、今後の経済成長が見込まれることや、新車販売台数が年々増加していること、自動車部品の表面処理加工業の進出企業が少ないことから、インドネシアへの進出意思を高めていました。しかし、初の海外進出を計画する当社としては、工業団地の情報、進出コスト及びメッキ加工のニーズ等、進出を実現するための現地情報が不足しており、事業展開に懸念がありました。



インドネシア現地法人

中小機構の「海外ビジネス戦略推進支援事業」の紹介

当社から相談を受けた当行は、具体的な事業展開可能性等の検討を支援するため、中小機構の「海外ビジネス戦略推進支援事業」の活用を提案しました。事業採択後には、最適な進出候補地の選定や、進出後の取引見込先・同業他社への訪問による現地ニーズ調査等のサポートが中小機構からあり、事業の将来性、現地競合状況の確認を含め、現地進出のための課題を整理できました。当行もこの現地調査に同行し、実地調査に立ち会うことによって、具体的な課題が浮き彫りとなり、資金計画の策定・検討等進出実現に係る助言に活かすことができました。

現地金融機関や現地コンサルの紹介・融資支援

また、当行提携先の現地金融機関であるバンク・ネガラ・インドネシアと連携し、現地コンサルタント会社やインドネシア投資調整庁ジャパンデスクを紹介することで、投資認可取得や会社登記等の手続きから、工業団地との契約交渉に至るまで、現地での法人立上げにおける円滑な支援を実施しました。さらに、当社への融資を行うことで、インドネシアへの工場設置に寄与しました。

金融機関の声



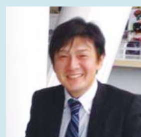
荘内銀行
海外業務部
軽部 直樹さん

当行は、公的機関及び国内外提携機関との連携などにより、地元企業の海外展開をサポートしております。

今回の事案では、中小機構の専門的知見やネットワークを活用し、現地での収支計画策定を含め、ワンストップで支援を行うことができました。この結果、お客さまのスムーズな現地法人設置に繋がったことに加え、従来取引の無かった現地日系企業と接点を持つことができ、現地における取引見込先の拡大にも寄与しました。

海外展開支援にあたり、今後とも、企業の皆さまの海外事業部長の目線に立って、計画作成段階から資金調達に至るまで、ハンズオンでの一貫した支援に取り組んでまいります。

支援機関の声



中小機構東北本部
経営支援部 経営支援課
高堂 浩一さん

中小機構東北本部は、中小企業の海外展開計画に必要なF/S(事業化可能性調査)の支援を行っています。

今回の事案では、荘内銀行と中小機構が連携し、海外進出計画のブラッシュアップ、現地調査を支援しました。このような支援の結果、当社の海外進出計画の実現可能性が評価され、荘内銀行による融資が実行され、現地法人設立が実現しました。

今後とも、海外展開を検討する中小企業の海外展開計画の実現に向けた支援を行ってまいります。

中小機構の海外ビジネス戦略推進支援事業

海外展開に意欲を持ち、
- 自社の海外展開計画を検証したい
- 進出候補地のマーケットや生産拠点の投資環境を調査したい
- 自社単独で調査するには現地の情報や言語等に不安がある

といったニーズ・課題を抱える中小企業を支援します。

国内での事前計画作成、専門家等の同行による現地調査、計画修正見直しなどのF/S(事業化可能性調査)の支援に加え、外国語ウェブサイトの作成等を支援します。

諸経費の2/3(上限あり)を中小機構が負担します。

お問い合わせ
中小企業基盤整備機構
販路支援部　販路支援課
☎03-5470-1522



1 海外進出戦略の構築支援

JETROとの連携による海外事業再編支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ　現地情報の提供、短期間の貸しオフィス、コンサルサービス

- JETROによる情報提供サービスの活用、現地コンサルの紹介
- JETROの「ビジネス・サポートセンター」の活用
- 金融機関による口座開設等の支援、企業間マッチングの実施

▼ 海外展開のフェーズ



支援事例［1］ 千葉銀行

中国一極集中リスクの回避

当行取引先である小型ゴム製品の製造業者は、中国広東省の工場にて製品を製造し、香港法人を通じて海外市場に販売していました。しかし、近年の中国での人件費の高騰といった中国一極集中リスクを排除するため、生産拠点の分散を含めた、拠点の移転を検討していました。

タイへの進出に向け、情報提供等の支援

移転の相談を受けた当行は、バンコク駐在事務所を通じて、タイ及びラオスへ進出している当行の取引先企業を当社に紹介し、この取引先企業の工場視察をアレンジするとともに、現地における労働者の確保状況などの現地調査を支援しました。また、JETROバンコク事務所とも連携することで、中国と比較したタイの労働者賃金の情報や政治情勢、タイ進出のメリット等の情報を提供しました。

タイへの移転段階では、工場設置に係る事務手続きを安価に行える場所を探していた当社に対し、賃貸料が安く、短期間でもオフィスを借りることができ、また、工場設置手続きに関するアドバイス・コンサルティングサービスの提供も受けられるJETROの「ビジネス・サポートセンター」を紹介しました。この制度の活用により、当社は、工場立上げまでの数ヶ月の間、JETROの貸しオフィスを利用して、円滑な準備を行うことができました。

日本と現地から手厚い支援を実施

移転の最終段階では、当行は、当社に対して、タイ拠点への転貸資金を融資したほか、当行の提携先であるタイのバンコック銀行へ派遣した行員を通じ、現地での口座開設支援も行うなど、相談後から拠点移転までの間、日本及び現地の両面で手厚い支援を実施しました。

金融機関の声



千葉銀行
法人営業部 係長
田中 優子さん

海外拠点の一極集中回避や販路拡大等の需要は、今後とも増加すると考えております。今回の事案では、JETROと連携を行うことにより、JETROバンコク事務所から金融機関では提供が難しい労働者の賃金情報といった有益な情報を収集することができました。

今後とも、お客様の身近な金融機関として、今回の事案のような様々なニーズや悩みに対応すべく、様々な支援策を提案してまいります。

支援事例［2］ 静岡銀行

売上・損益面の悪化による撤退の検討

当行取引先の自動車部品製造業者は、タイ現地法人を設立し、事業を拡大していくも、主要取引先との取引解消により、主力であった自動車関連事業を閉鎖することになりました。これにより、売上・損益ともに大幅に悪化したため、現地からの撤退のため、現地法人の売却を進めることを決定しました。

当社のタイ現地法人拡張時、財務・経理関係をサポートしていた当行は、訪問活動の中でのヒアリング、日本国内での情報交換を通じ、現地工場の売却による撤退という当社の要望を把握しました。

JETROと連携し、現地支援体制の強化

当行は、タイでの取引先支援を開始した頃は、現地情報の収集等に苦慮し、十分なネットワークを構築することが困難であったため、JETROバンコク事務所と連携し、タイにおける商談会の共同開催や、タイへ進出する際の助言や現地でのオペレーション支援を行うコンサルタントの情報共有により、海外展開の支援に係るノウハウ蓄積や体制の強化を行ってきました。

現地コンサルの紹介と資産売却先の斡旋

こうした支援体制を活用し、当社に対しては、JETROバンコク事務所を通じて、現地の事業再編に詳しいコンサルタントを紹介し、土地・建物の売却に係る手続き等を支援しました。

その一方で、タイへの新規進出や設備拡張のニーズを持った静岡県内企業との企業間マッチングを実施することで、当社の現地法人の売却をスムーズに実施できました。

金融機関の声



静岡銀行　国際営業部
国際営業統括グループ
海外事業支援室
ビジネスリーダー
正木 淳平さん

アジア等の好景気を背景に海外進出する事業者の増加とともに、縮小・撤退を希望する事業者の増加も予想されます。

今回の事案では、海外拠点の売却というお客様の苦渋の決断に対し、外部専門家の知見を活用し、支援したものです。

地域金融機関として、商談会・セミナーの開催など様々な支援策を提案することにより、お客様の様々なニーズに対応してまいります。

JETROのビジネス・サポートセンター（BSC）

フィリピン、タイ、インド、ベトナム、ミャンマーへの投資、技術提携を検討する日本企業の皆様に、短期の貸しオフィス（ハード）、アドバイザーによるコンサルティングサービス（ソフト）を提供し、ビジネス立上げ時のコストとリスクを軽減します。

貸しオフィスの入居手数料は、国等により異なりますが、例えば、タイ・バンコクでは、32,400円／3ヶ月（税込み）となります。

お問い合わせ

日本貿易振興機構（JETRO）
ビジネス展開支援課
☎03-3582-5017



2

海外進出に係る販路拡大の支援

JETROとの商談会の共同開催による海外販路拡大支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ **海外バイヤーとの商談機会の創出、マッチング精度の向上**

- JETROの「海外バイヤー招聘・商談会」の活用
- JETROや物流会社と連携したマッチング精度の向上策の実施
- JETROと連携した海外メディアの視察先のアレンジ

▼ 海外展開のフェーズ

検討 → 戦略の策定・実施 → 実施後

支援事例 **常陽銀行**

JETRO、県、金融機関の連携による支援体制の確立

当行は、取引先事業者の販路拡大という観点から、茨城県等と連携し、国内事業者を対象とした商談会を開催してきました。このような中、平成26年6月のJETRO茨城事務所の開設を機に、JETRO、茨城県、当行の3機関の連携による支援体制が確立され、海外セミナーや商談会の共同開催等の効率的な海外展開支援が可能となりました。

JETROの支援により、海外バイヤーの招聘を実現

当行では、食関連事業者の販路拡大および食材調達支援、参加者間の相互交流などを目的に「食の商談会」を開催してきました。これまでは、輸出を希望する事業者に対し、相談に応じる程度の対応しかできていないという課題がありましたが、JETROの「海外バイヤー招聘サービス」の活用により、シンガポール、マレーシア、タイ、ベトナム、カナダ等の海外バイヤーの招聘に成功し、海外市場への販路拡大の機会を提供することができました。

マッチングの精度を高めるため、様々な工夫を実施

こうした商談会では、マッチングの精度を高めるため、当行、茨城県とJETROとの間で、事前に綿密な打合わせを行うことで、海外バイヤーの購買ニーズと事業者や生産者の販売ニーズが合致しやすい商談をセッティングしています。このような取組みにより、メロンや梨、日本酒、海産物等の輸出取引が実現しています。

このほかにも、マッチングの精度を高めるために、例えば、当行取引先である酒造業者に対しては、業務提携先の物流会社と連携し、事前に海外取引に必要な貿易基礎、物流、通関等の情報を提供するほか、JETROが観光誘致を目的に招聘した台湾メディアの視察先に当社を選定してもらう等の支援を実施しました。このような支援により、当社の海外事業展開の幅が広がり、実績拡大に繋げることができました。



商談会の様子

金融機関の声



常陽銀行
市場国際部
国際業務室長
後藤 均さん

当行は、茨城県及び当行の県内ネットワークとJETROの海外ネットワークを組み合わせることで、それぞれの強みを活かした海外展開支援を実施しております。

これまでの支援の結果、事業者の方から、「自社の商品も海外で通用するのではないか」、「常陽銀行に相談してみよう」という声が出てきたことが、第一の成果だと感じております。

茨城県には輸出できる商品や製品などの「宝の山」がまだまだ沢山あると思っております。日頃の営業活動を通して蓄積された情報を活用し、JETRO等外部機関と連携しながら、海外に通用する「宝の山」を発掘すべく、海外展開支援を行ってまいります。

支援機関の声



日本貿易振興機構
茨城貿易情報センター所長
西川 壮太郎さん

茨城県は、これまで必ずしも海外展開には積極的とは言えない状態でした。しかし、平成26年のJETRO茨城事務所の開設以来、農産品などをはじめとする輸出が相次ぎ、海外展開の機運が盛り上がっています。

今後も地域の金融機関と連携を深め、県内の有望企業を発掘・紹介いただき、それをJETROの海外ネットワークを使って、海外市場への販路開拓に貢献していきたいと思っています。

JETROの海外バイヤー招聘、個別商談会

海外への販路拡大を実現したい、海外バイヤーと商談したいが、海外見本市出展のハードルが高いと考える事業者を支援するため、海外の有力バイヤーや有識者を招聘し、海外市場開拓を目指す日本企業の方々とのマッチングのための個別商談会を開催します。

国内の場合、参加費及び通訳の手配は「無料」となっています。また、海外の場合、主催者への申込み等の手続きをJETROが行うほか、パッケージでのサービス提供が可能なため、割安となります。

お問い合わせ

日本貿易振興機構
（JETRO）
代表窓口
☎03-3582-5511



2 海外進出に係る販路拡大の支援

地方公共団体との連携による海外販路拡大支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ **海外バイヤーとの商談機会の創出**

- 地方公共団体との包括協定の締結による支援体制の整備
- 包括協定を活用した専門家によるセミナーの開催
- 包括協定を活用した国際見本市への出展支援

▼ 海外展開のフェーズ

検討 → **戦略の策定・実施** → 実施後

支援事例 瀬戸信用金庫

瀬戸焼業者の海外展開ニーズの高まり

陶磁器業界を取り巻く環境は厳しい状況にあります。こうした状況を受け、瀬戸焼業者や卸売業者では、瀬戸焼製品を海外に売り込みたいというニーズが高まっていました。そこで、このニーズを実現するために、地方創生の枠組みを活用しながら、当庫は、瀬戸市と連携し、セミナーの開催や国際見本市への出展支援などを行っています。

地域の持続的発展に向けて、市との包括連携協定を締結

地方創生の流れを受け、瀬戸市域の持続的発展に資するために、平成27年1月に、当庫は、瀬戸市と「地域包括連携に関する協定」を締結しました。この包括協定に基づき、産業振興の分野において具体的な施策を展開していくことを目的とした「瀬戸信用金庫・瀬戸市産業振興連携協議会」が創設されました。

包括協定を活用し、幅広い支援を実施

この協議会を活用し、瀬戸市の新規ビジネスモデル構築支援事業として、市内の瀬戸焼の製造・販売業者を対象にした「海外販路開拓セミナー」を、当庫は、瀬戸市と共同で開催しました。JETROや物流会社、保険会社といった専門家を講師として招くことで、販路開拓方法、通関・保険等の海外展開をしていく上で必要となる基礎知識や実務に関する理解を深めてもらうことができました。

また、新たな販路開拓へ繋げるために、セミナーの開催にとどまらず、国際見本市である「東京インターナショナル・ギフト・ショー」に、当庫と瀬戸市との共同ブースを設け、セミナー参加事業者に自社商品をPRできる機会を提供しました。出展に際し、より多くの商品が海外バイヤーの目に留まるよう、瀬戸市と共同して、通訳の配置、英語・中国語版パンフレットの作成、展示商品の助言・選定を行いました。このように、セミナー開催後もきめ細やかなサポートを瀬戸市と共に実施することで、多くの海外バイヤーとの接点を創出することに成功し、具体的な商談へと繋げることができました。


国際見本市での様子

金融機関の声



瀬戸信用金庫
国際業務部・海外業務支援グループ
高橋 和也さん

地域経済との共存共栄を目指す地元金融機関として、地方公共団体との連携は必要不可欠な取組みと認識しています。また、お客様の海外展開のニーズに対しても、地方公共団体や公的支援機関等と連携し、地域一丸となった海外展開を支援しております。

今回の事案については、引き続きJETROにも協力を求め、上海など海外における展示会への出展なども視野に入れ、発展させていきたいと考えています。

今後も、瀬戸地域の持続的な発展にも資するべく、多種多様な支援策をお客様のニーズに合わせて提案してまいります。

支援機関の声



瀬戸市
経営戦略部 次長
高田 佳伸さん

瀬戸市は、瀬戸信用金庫が取り組むリレーションシップ・バンキングをベースにした「地域包括連携に関する協定」を締結し、地場産業に対する新たな産業振興策に取り組んでいます。

今回の事案では、事業の企画立案段階から、実現に向けた方策を瀬戸信用金庫と共有することにより、これまでにない成果を上げることができたと考えています。

今後も、企画した取組内容の成果を互いに検証し合う中で、新しい地域ビジネスモデルの構築に貢献してまいります。

地域包括連携に関する協定

地域資源や取り巻く社会的な要因への共通認識を持ち、瀬戸市域の持続的な発展に資することを目的として、互いの経営資源を活かした協働モデルを創設するため、平成27年1月に締結しています。

〈対象分野〉
①地域経済の活性化に関すること
②地域資源の活用等による魅力ある“まちづくり”に関すること
③地域の文化及びスポーツ振興に関すること
④地域の安全・安心及び社会保障の充実に関すること
⑤地域のグローバル化に関すること
⑥その他、相互が必要と認める事項に関すること

JETROや専門家との連携による海外輸出支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ　輸出可能性の可否、輸送方法の検討、販路拡大

- JETROによる海外輸出商談会への参加
- 中小機構、通関士による輸出方法等の助言・実施支援
- 金融機関による商社への紹介
- JETROの「海外ブリーフィングサービス」の活用

▼ 海外展開のフェーズ

検討 → 戦略の策定・実施 → 実施後

支援事例 **玉島信用金庫**

海外での高品質の日本産果実に対する需要の高まり

当庫の取引先の白桃農家は、高品質の日本産果実の需要が海外で高いことに着目し、海外への販路拡大を検討していました。しかし、海外販売拠点や販路拡大のノウハウを持っておらず、実現困難な状況でした。そこで、当庫は海外貿易実務に詳しい専門家の紹介や販路の確保等の支援を行い、白桃の海外輸出を実現させました。

JETRO主催の商談会に同行視察し、輸出可能性を調査

まず、検討段階では、海外でのトレンドや現地での売れ筋産品といった市場動向を把握するため、JETRO岡山事務所が主催する海外輸出商談会を農家に紹介いたしました。同時に、商談会を農家とともに視察することで、当庫も最新の状況を踏まえた輸出可能性の助言を行うことができました。

輸出に向けた地元通関士等との連携

輸出方針決定後には、当庫と連携実績があり、当庫と顧問契約を締結する地元の通関士等を紹介することで、痛みやすい白桃の輸送方法の検討や輸出用価格表の作成を支援しました。また、商社での勤務経験がある専門家を有する中小機構からも輸送方法等の助言をいただき、実効性のある検討を重ねていきました。このほか、日頃からやり取りのある県の外郭団体から、大手商社がシンガポールへの果実の輸出を計画しているという情報を入手し、その後、県の外郭団体を通じて、当該商社と白桃農家を当庫が仲介し、シンガポールの高級デパートへの販路を確保しました。



シンガポールでの白桃販売の様子

また、最終段階においても、現地への渡航に当庫も同行し、大手商社とともに現地での冷蔵施設の状況を確認し、一貫したサービスを行うことができました。また、市場調査及びテスト販売の際には、輸出に適した白桃の等級、現地での趣向に関するニーズや課題等を把握するため、JETROの「海外ブリーフィングサービス」を活用し、現地の最新の商慣行やリスクの情報等を入手することで、輸出計画の実効性を高めることに寄与しました。

金融機関の声



玉島信用金庫
地域創造部
徳田 宰一さん

当庫は、海外展開の専担部署を持っていないため、外部専門機関の紹介等を通じ、専門性の高い支援を提供しています。こうした取組みにより、当庫で知見・経験を有していない分野でも高度な支援が可能となるほか、海外展開の知見・経験も蓄積でき、多様な分野で高度な支援が可能となっています。

今回の事案では、その後、岡山県商工会連合会との連携に発展、農家・食品製造業数社による商談会等が開催され、地元農家の更なる販路拡大に繋がっております。

今後とも、様々な支援制度を整備する公的機関との連携等を通じ、解決策をお客様に提案してまいります。

支援機関の声



株式会社ELN
通関士
木下 寛子さん

日頃より玉島信用金庫と海外展開に関する課題解決で緊密な連携を図っております。

今回の事案では、果実の輸送方法や輸出に際して必要となる通関手続き等のサポートを行い、岡山県の名産である果実の海外輸出の実現に貢献することが出来ました。

今後とも、経営資源の限られる中で、海外展開を希望する中小企業を支援してまいります。

JETROの海外ブリーフィングサービス

海外出張の際に現地の一般経済概況を聞きたい方、海外での商談前に現地の商習慣を確認したい方を支援します。

世界約70ヵ所にあるJETRO海外事務所において、海外駐在員や専門アドバイザーから、以下の情報等を「無料」で提供します。

- 現地の一般経済事情
- 現地商慣習、リスク情報、法人設立手続き
- 現地駐在員の生活環境

お問い合わせ

日本貿易振興機構
(JETRO)
お客様サポート課
☎03-3582-5319



2 海外進出に係る販路拡大の支援

NEXIとの連携による海外輸出支援

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ **取引先が希望する後払いでの契約への対応**

- NEXIの「中小企業輸出代金保険」の活用
- NEXIとの業務提携に基づく金融機関による保険契約手続きの支援

▼ 海外展開のフェーズ

検討 → 戦略の策定・実施 → 実施後

支援事例 東邦銀行

地元酒造メーカーに複数の国からオファー

当行の取引先である地元酒造メーカーは、欧米を中心に海外展開を積極的に取り組んできており、海外販路の更なる拡大を検討していました。このような中、海外コンテストでも受賞するなど海外における評価も高かったことから、複数の国のバイヤーから新規で引き合いがありました。

NEXIとの連携により、代金回収リスクを回避

当社は、代金回収リスクを回避するため、前払いを原則としていましたが、相手方からは、輸出の際の代金回収について後払いを求められたため、契約の締結に踏み切れないでいました。そこで、相談を受けた当行は、代金回収の不安を解消し、新規の海外販路拡大に繋げる方法として、NEXIの「中小企業輸出代金保険」を紹介することにより、当社の販路拡大を実現させました。

業務提携に基づくきめ細やかな支援を実施

当行は、平成24年7月に、顧客事業者の海外取引の可能性を広げ、海外市場への販路拡大を支援する目的で、NEXIと「貿易保険業務委託契約」を締結し、業務提携を行っていました。このため、当社から相談を受けた際に、NEXIと業務提携をしており、保険契約締結手続きについて最後までフォローが可能であること、保険料が10％割引となることなどを説明し、「中小企業輸出代金保険」の活用を提案しました。

この保険制度の活用により、当社は、後払い対策が出来ることになり、積極的に海外バイヤーと交渉することが可能となりました。また、当該保険契約を締結することにより、NEXIによる輸出取引先の信用調査が8社まで無料となることから、当社は、コストをかけずに保険契約に必要な取引先の信用状態を確認することもできました。このように、NEXIの制度を活用することにより、新規輸出契約の成立に繋がりました。



酒造タンク

NEXIとの相談の様子

金融機関の声



東邦銀行
国際営業部
佐山 耕介さん

当行は、お客様の海外進出ニーズに対し、資金調達に関する相談対応にとどまらず、外部専門機関との連携を通じ、支援を行っております。

当行は、日本酒が県を代表する輸出産品になると考え、以前から、県や県酒造組合と連携し「日本酒輸出セミナー」の共同開催や、貿易保険制度の周知を行ってまいりました。

今回の事案は、NEXIとの業務提携以降、福島県内契約第1号でしたが、県、県酒造組合やNEXIをはじめとする公的機関との日頃からの連携の賜物と考えております。

今後とも、国際業務の強化を図り、お客様の海外進出ニーズに応えるとともに、福島県経済の国際化に貢献してまいります。

支援機関の声



日本貿易保険
お客様総合支援グループ長
原田 由美子さん

NEXIは、中堅・中小企業の海外事業展開を積極的に支援するため、地域金融機関との業務提携による支援ネットワークの拡大に取組んでいます（105機関、平成28年3月末）。

今回の事案では東邦銀行と連携し、後払いに適応した輸出契約書作成等のサポートを行い、輸出者の抱える取引の不安軽減に貢献出来ました。

今後も、ネットワークの拡大により、中堅・中小企業の皆様のアクセス向上を図るとともに、支援機関等との連携をさらに強化し、貿易保険の普及を推進してまいります。

NEXIの中小企業輸出代金保険

日本の中堅・中小企業の輸出を促進するための保険です。輸出代金の回収不能による損失をカバーし、簡素化された保険申込み手続き、迅速な保険金支払い等、中堅・中小企業のニーズに合わせた商品内容となっています。

船積後、取引先国のリスク（戦争、外貨送金規制、自然災害等）やバイヤーのリスク（倒産、資金ショート等）によって代金回収できない場合に、保険金が支払われます。

保険料は、例えば、タイ、ベトナム向けで契約金額の1％程度であり、海外バイヤー8社まで「無料」で信用調査を実施します。

お問い合わせ

日本貿易保険
営業第一部
お客様総合支援グループ
☎0120-672-094



3

海外進出に係る顧客の外貨資金調達の支援

JBICとの協調融資［1］

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ **設立間もない現地法人の安定した資金調達**

- JBICと連携した親子ローン形式での融資
- 現地金融機関との連携による口座開設等の支援
- 現地金融機関との連携による販路拡大支援

▼ 海外展開のフェーズ



支援事例 南都銀行



ベトナム現地法人での
操業の様子（検品作業）

需要拡大が見込まれるベトナムでの事業拡大

当行の取引先である住宅関連設備の金属製品製造・販売業者は、ベトナムに現地法人を設立し、海外における製造・販売拠点として事業を行っていました。こうした中、当社は、経済成長等を背景に住宅関連設備の需要拡大が見込まれるベトナムにおいて市場シェアを獲得すべく、更なる事業拡大を計画し、現地における運転資金と設備資金を新たに調達することを検討していました。

JBICと協調し、現地法人へ低利での資金を供給

親会社による為替リスクを回避する観点から、当社は現地法人による現地金融機関からの直接調達を希望していましたが、現地金融機関からの貸出金利が割高であったことから、当行は、現地法人が長期かつ低利で資金を調達することができるJBICの融資制度を紹介しました。

JBICとの連携では協調融資となるため、当行からの資金の供給方法も同時に検討していましたが、設立間もない現地法人への融資ではなく、キャッシュ・フローの潤沢な親会社に対する親子ローン形式による融資を提案しました。

JBICから現地法人へのドル建ての直接融資と、当行からの親子ローン形式による円建て融資を協調して行うことにより、当社はグループ全体で十分な量の運転資金と設備資金を確保することができ、事業の拡大に繋げることができました。

業務提携を結んだ現地金融機関等と連携し、ベトナムビジネスを支援

また、当行では、取引先のベトナムでのビジネスをサポートすることを目的として、ベトナム投資開発銀行と業務提携を締結し、行員の派遣を行っています。今回の事案では、資金支援にとどまらず、この枠組みを活用し、ベトナム投資開発銀行と緊密な連携を行うことで、現地での口座開設支援を行いました。この他、中小機構と連携し仕入先を紹介することで、新規取引の開始に繋げることができました。

金融機関の声



南都銀行
法人営業部
船曳 亮さん

当行は、JBICをはじめとする公的機関や現地金融機関との連携等を通じ、顧客事業者の海外展開を支援しております。

今回の事案では、現地法人が、現地金融機関から資金を直接調達することが困難な中、JBICとの連携により、現地法人が低金利で資金調達を行うことが可能になりました。

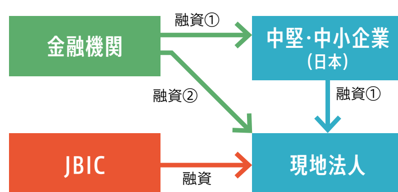
今後とも、地域密着型金融として、お客様に満足いただける商品・サービスの提供に努めてまいります。

JBICによる中堅・中小企業向けファイナンス

JBICは、中堅・中小企業の海外ビジネスの拡大に応えるために、現地通貨建てやドル建てでの融資を行っており、金利や期間等に優遇措置を適用した長期・固定金利の現地通貨建てやドル建て融資を用意しております。

協調融資を行う際の民間金融機関からの融資方法は、①国内親会社経由での融資、②海外現地法人への直接融資のいずれかになります。

中堅・中小企業向けファイナンスのスキーム例



お問い合わせ
国際協力銀行
中堅・中小企業担当（東日本）
☎03-5218-3579
中堅・中小企業担当（西日本）
☎06-6311-2520

JBICとの協調融資［2］

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ　親会社の為替リスク等を回避した現地法人への融資

- JBICと連携したクロスボーダー・ローン形式による協調融資
- JBICと連携した借入に係る登録申請支援、規制情報等の提供
- 金融機関による情報提供、現地の専門家の紹介、工場物件の斡旋等

▼ 海外展開のフェーズ



支援事例［1］ りそな銀行

ベトナム現地法人の生産設備増設を検討

当行の取引先の自動二輪車用部品製造事業者は、ベトナムに設立した現地法人を中心として、以前から海外展開を積極的に行っており、現地で拡大が見込まれる需要を取り込むため、海外拠点における更なる事業拡大を検討しているところでした。この事業拡大においては、生産設備の増設のため資金調達を行う必要があったところ、従前に融資を受けた時と同様の親子ローン形式による融資ではなく、親会社が取っている為替リスクを回避することと、事務処理の煩雑さを解消することを目的として、現地法人による調達への切り替えを検討していました。

JBICと連携することで、懸念点を解決

こうした当社の需要に対して、当行は、以前から連携関係にあったJBICに相談し、ベトナム現地法人へのドル建てによる直接融資とJBICによる長期低利のドル建てによる融資を合わせた協調融資を当社に提案しました。これにより、親会社においては、為替リスクの回避と利息に関わる源泉税に係る事務の解消等になること、また従前の親子ローンと比較して、借入金利を低減できることから、成約に至りました。


現地法人での操業の様子

融資で必要となる現地登録手続もサポート

日本からベトナム企業への長期の融資を実行する際には、現地当局への借入登録が必要となります。この手続きの場面においても、JBICハノイ駐在員事務所と連携して登録申請の支援を行ったことに加え、当行のネットワークを活かし、内外の弁護士・翻訳業者を紹介し登録申請に関する支援を行いました。

相談段階からJBICとの連携による一貫した支援により、協調融資に必要な現地での借入登録が可能となり、現地法人に対する協調融資が実現しました。

金融機関の声


りそな銀行
国際事業部
田中 佑樹さん

当行は、公的機関と円滑な連携が取れるように態勢を整備し、お客様の様々なニーズにお応えしております。

JBICと連携することで、お客様にとって有利な資金調達手段が提供できることから、お客様への提案に先駆けて、JBICから営業店担当者向けの勉強会を開催していただいております。また、JBICとの取引実績があるという信用力向上のメリットもあります。

今後とも、地域社会とともに、お客様の信頼に応えられる銀行として、誠実で心のこもったサービスを提供します。

支援事例［2］ 浜松信用金庫

制度改正にあわせ、海外展開支援体制を整備

平成25年3月に信用金庫法施行令等の改正により、取引先の外国子会社に対する直接融資が信用金庫等に解禁されたことを受け、当庫では、現地法人へ直接融資できる体制を構築してきました。

JBICと協調し、現地通貨建の資金を供給

こうした中、当庫取引先である輸送機器部品や金属金型の高度な表面処理を行う事業者は、取引先からの要請があったことなどから、バンコク進出を決定し、現地での設備導入資金及び運転資金を必要としていました。

資金調達手段として、当初は円建による親子ローンを検討していましたが、親会社のバランスシートが膨張してしまうこと、また、親会社から円建てで借り入れを行う現地法人が長期的に為替リスクを負ってしまうというデメリットがありました。

そこで、当庫はJBICの現地通貨建てによる海外直接融資を活用し、協調融資によるバーツ建てと円建ての直接貸付を提案し、実行しました。融資に当たっては、JBICと密に連携し、タイにおける最新の外貨管理、海外借入規制等の情報を提供しました。


本社の様子

現地コンサルの紹介や物件の斡旋まで支援

このほかに、当社のバンコク進出準備にあたっては、当庫の海外サポートチームとバンコク事務所とが連携することにより、情報提供や工場物件の斡旋、現地コンサルタントの紹介等のサポートを行いました。こうした支援を行うことにより、当社のニーズに丁寧に応えることができ、生産ライン新設、生産の開始を円滑に進めることに寄与することができました。

金融機関の声


浜松信用金庫
国際業務課
課長代理
渡邉 迅人さん

中小企業の海外進出は、大企業と違い、社長が孤軍奮闘しているケースがほとんどです。当庫は、計画段階から一緒に悩み、必要な情報や専門家を必要な時に提供し、問題が発生したら一緒に考え、法人設立、運営までずっとそばに寄り添ってサポートを行っています。

今回の事案も、そうしたサポートの中で発生した課題、問題をJBICの協力を得て解決することができました。

今後とも、JBIC等とも連携し、お客さまのご要望に沿えるような海外展開支援を行ってまいります。

JBICからのツーステップ･ローンを活用した融資

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ 現地法人の長期にわたる安定した外貨資金調達

- JBICのツーステップ・ローン制度を活用した融資
- JBICと連携した現地規制等の情報収集

▼ 海外展開のフェーズ

検討 → **戦略の策定･実施** → **実施後**

支援事例 **横浜銀行**

増産需要が高まる メキシコでの工場新設を決断

当行の取引先の製造業者は、主に大手自動車部品メーカー向けに自動車関連部品を製造・販売していました。こうした中、多国間で自由貿易協定（FTA）を締結し、自動車の輸出拠点となっているメキシコにおいて、当社の主要販売先の増産需要が高まっていました。当社はメキシコでの将来的な自動車増産見込みや新規受注に対応していくため、メキシコでの製造工場新設を決断、計画を進めるとともに資金調達方法の検討を重ねていました。

現地法人による長期設備資金の借入ニーズを把握

工場新設に伴う資金調達方法の相談を受けた当行は、当社へのヒアリングを通じ、事業主体である現地のメキシコ法人を借入主体としたい、また、設備投資のために長期間の安定した米ドル資金を調達したいといったニーズを把握しました。これらの取引先ニーズに応え、かつ低金利での米ドル建て長期資金の提供が可能となることから、ツーステップ・ローン制度の活用によるクロスボーダー・ローンを提案しました。



メキシコ現地法人での操業の様子（プレス工程）

JBICと連携して現地の規制情報等を収集し、円滑な融資へ

新興国向けクロスボーダー・ローンの取組に際しては、事前に現地特有の借入規制・外貨規制・税制等の情報収集が重要となりますが、当行では、メキシコ向けクロスボーダー・ローンの取組実績がなく、関連情報が不足していました。そこで、JBICのメキシコ事務所を通じて現地の規制等の情報収集を行い、当社および現地法人とも情報を共有しながら、融資の事前準備を行いました。

こうした取組みにより、融資を滞りなく実施できたことにより、当社現地法人の米ドル建てによる長期資金調達ニーズにスムーズに応えることができました。

金融機関の声



横浜銀行
ブロック支援部
外為・海外取引推進グループ
調査役
吉澤 洋史さん

当行では、中堅・中小企業の海外事業展開を支援するため、平成25年10月にJBICと3,000万米ドルを限度とした融資枠設定に係る契約を締結いたしました。本契約により、当行はJBICから長期安定した米ドル資金のバックファイナンスを受け、これを原資の一部として融資を実施することが可能となりました。

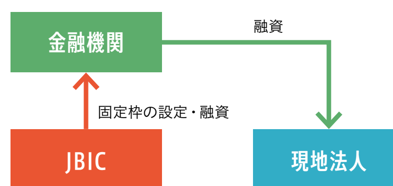
当行は、地域金融システムの担い手としての役割を認識し、今後ともお客さまに信頼される銀行として、当行グループや海外ネットワークの活用、JBICを含む外部専門機関との連携を通じ、お客さまの進出ステージに応じた様々な海外ビジネス支援策を提供してまいります。

JBICと連携したツーステップ・ローン

ツーステップローンは、JBICが国内外の金融機関（仲介金融機関）に融資枠（クレジットライン）を設定し、当該仲介金融機関は個別の資金ニーズを踏まえて、本融資枠からドル等の必要資金を引き出し、エンドユーザーたる企業（日系現地企業や現地企業等）に転貸するものです。

JBICでは、中堅・中小企業支援を目的とした融資枠を邦銀やリース会社と締結することで、ツーステップ・ローンを活用できるようにし、少額案件にも機動的に対応しています。

ツーステップ・ローンを用いた融資スキーム例



お問い合わせ
国際協力銀行
中堅・中小企業担当（東日本）
☎03-5218-3579
中堅・中小企業担当（西日本）
☎06-6311-2520

3 海外進出に係る顧客の外貨資金調達の支援

スタンド・バイ・クレジットの付与による資金供給

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ **現地法人の現地通貨建てでの資金調達**

- 現地金融機関との覚書（MOU）等による支援体制の強化
- 現地金融機関との連携による需要調査
- 金融機関によるスタンド・バイ・クレジット付与による資金供給

▼ 海外展開のフェーズ



支援事例 伊予銀行

JBICとタイのカシコン銀行の連携スキームに参加

当銀行は、平成23年5月に、JBICとタイのカシコン銀行が締結した覚書（MOU）に基づく連携スキームに参加しました（詳細は15ページ参照）。この参加に至った背景は、取引先の進出が予想される国であるほか、東南アジア諸国への進出のための情報がバンコクに多く集積しており、様々な金融サービスの提供が可能になることにありました。

タイのカシコン銀行と個別の業務提携を締結

さらに、取引先の資金ニーズにもタイムリーに応えていくため、より質の高い支援が可能な個別提携に発展させ、カシコン銀行への行員派遣と、スタンド・バイ・クレジットの付与による現地金融機関からの現地法人への融資を実施できるようにしました。これにより、カシコン銀行と現地法人とのコミュニケーションは更に密になり、カシコン銀行の担当者は日本国内の親会社に先んじて現地法人から直接借入相談を受け付け、資金のニーズを汲み取った上で、日本と同等の金融サービスを提供できるようになりました。

保証を行うことで、カシコン銀行からの融資を実現

こうした中、当行の取引先において、現地タイでの売上拡大及び現地調達の増加により運転資金需要が発生している事業者がいたところ、当行は、個別提携の枠組みに基づき、カシコン銀行担当者と現地法人への同行訪問を実施し、出来るだけ低利で、タイバーツ建ての資金を調達したいというニーズを把握しました。現地法人の業況が良く、クロスボーダー・ローンより調達コストが低くなること、借入枠設定後は即時に借入可能になること、現地取引で完結することを考慮し、カシコン銀行による現地法人向け融資に当行が保証を行う、スタンド・バイ・クレジットを利用した資金支援を提案しました。このほか、当行は、金融情報の提供や国内側との橋渡しのような役割を担い、融資の円滑な実施に繋げました。



現地タイの様子

金融機関の声



伊予銀行
国際部 課長
郷緒 信作さん

当行では、地元企業の海外展開に関するニーズや関心が高まっている状況を踏まえ、組織体制を整備するとともに、外部提携先を活用し、海外進出等を積極的に支援しています。

今回の事業では、連携先であるタイのカシコン銀行へ、当行の行員を派遣することにより、お客様とカシコン銀行の橋渡しを行い、タイでも日本と同等の金融サービスを提供できるようになりました。

今後とも、ふるさとの総合金融機関として、先進的で質の高い、総合的な金融・情報サービスを、心をこめて提供してまいります。

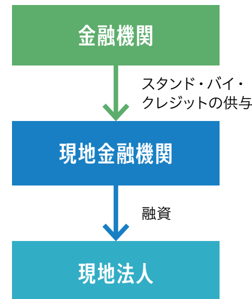
スタンド・バイ・クレジット付与による融資

スタンド・バイ・クレジットとは、債務の保証と同様の目的のために発行される信用状です。

海外の現地法人が、現地金融機関から現地通貨建ての融資を受けるにあたり、現地法人の親会社等と取引のある日本の金融機関等が、当該現地金融機関等に対してスタンド・バイ・クレジットを発行します。

これにより、海外での円滑な現地通貨建てによる資金調達、為替リスクの回避等のメリットを享受できるようになります。

スタンド・バイ・クレジットを用いたスキーム例



4 海外進出支援ネットワークの強化

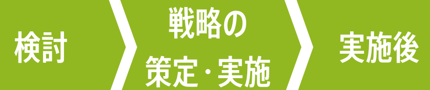
損害保険会社との連携による支援体制の強化

▼ 事業者のニーズと支援内容

ニーズ　現地情報の提供、専門家の紹介

- 損害保険会社と連携し、拠点のない国・地域の法制度や税務等の情報の提供、専門家の紹介
- 金融機関によるセミナー等の情報提供等の支援

▼ 海外展開のフェーズ



支援事例 **OKB大垣共立銀行**

損害保険会社と提携し、広域でのサービスを提供

当行では、４カ所の駐在員事務所に加え、平成25年２月からは、従前から関係の深かった損害保険会社と個別に提携契約を締結し、同社海外拠点を活用して取引先の海外進出をサポートする「OKB海外サポートデスク」サービス（一部有料）を開始し、現在では16の国・地域で取引先の海外進出を支援しています。提携先の拠点を活用することにより、当行の駐在員事務所がない地域であっても、駐在員事務所と同様のサービスを提供することが可能となり、広域にわたるサービスの提供に繋がっています。

現地情報の提供や専門家の紹介

当該サービスでは、現地情報の提供や専門コンサルタントの紹介等を行っています。例えば、自動車生産等に使用する化学薬品の卸売を営む会社からの、シンガポールで法人設立を考えており、現地事情を知りたいというニーズを把握しました。この際、当行の拠点が無い同国でも、当社は、当該サービスを活用して、現地情報に詳しい提携先スタッフと面談し、シンガポールの法制度、税務等に関する情報を得ることができました。

現地情報をもとに、現地法人の設立をサポート

その後、当行においても、提携先からの報告をもとに、日本国内の営業店と連携しながら、当社に対して、関連するセミナーの開催等の情報提供を積極的に続けた結果、法人の設立、さらに当行が提携している、シンガポール等の現地金融機関での口座開設に繋がりました。



支援機関の声



OKB大垣共立銀行
海外事業推進部
松前 礼子さん

当行は、お客様の海外ビジネスに関するサポートニーズに応えるべく、損害保険会社と連携することにより、当行単独では提供することの出来ない、アジア全域から米州までカバーした海外展開支援サービスを提供しています。

また、海外における取引先のサポート状況を国内営業店に還元することを通じ、取引先との紐帯取引強化に繋げております。

今後とも、地域に愛され、親しまれ、信頼される銀行として、お客様の幅広いニーズにお応えできるよう、商品・サービスの充実に努めてまいります。



損害保険会社と連携した海外サポートデスクの設置

上から、
シンガポール
マレーシア
インドネシア
平成25年７月撮影

4 海外進出支援ネットワークの強化

三省庁施策に基づく現地金融機関等への職員派遣

平成22年12月に金融庁は、財務省及び経済産業省との連名で「本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」(以下、「三省庁施策」)を発表いたしました。これにより、本邦金融機関、JETRO、JBIC等は、連携して情報提供・相談面での支援や資金供給面での支援を行うなど、中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化を図ることとしております。

この施策の一つとして、本邦金融機関は、JETRO、JBIC等と連携し、海外拠点等への職員派遣を行っています。具体的には、JETROでは、国内外事務所での本邦金融機関の職員の受け入れを行っています。また、JBICでも、現地金融機関との間で締結した覚書(MOU)に基づき、当該現地金融機関内の日系企業担当窓口(ジャパンデスク)に、本邦金融機関の職員を派遣する際の仲介を行っています。

こうしたJETROの国内・海外事務所や現地金融機関での勤務を通じ、本邦金融機関の職員の海外展開に係る経験・知見の蓄積が可能となります。また、JETRO・JBIC職員、現地金融機関の行員、現地の政府関係者、経済団体・業界団体関係者、現地に進出している日系の企業や現地企業との関係構築にも繋がります。

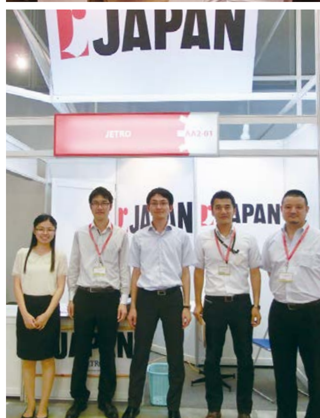
JETROの国内外事務所への職員派遣

JETROは、三省庁施策を受け、「中小企業等海外交流支援制度」を導入し、平成23年4月から本邦金融機関等の職員の受入を行っています。

当該制度は、1〜2年の間、JETROの国内外の拠点で、JETROの嘱託員として、中堅・中小企業から寄せられる海外展開に関する相談への対応や地域経済・金融に関する調査・情報の収集等を行うなど、職員の有する知見を発揮し、支援体制の強化を図るものです。

平成28年5月末現在まで延べ、61の金融機関より121名の職員を受入れています。





派遣された職員が担当した商談会(上)、見本市(下)の様子

現地金融機関等への職員派遣

JBICと現地金融機関等との間で締結する覚書(MOU)に、本邦金融機関が協力銀行として参加することで、中堅・中小企業の現地進出のための協力・連携に係る枠組みを構築することが可能となります。その一つとして、本邦金融機関と現地金融機関との間で、より具体的な協力関係を定めた個別の覚書を締結することで、長期の人員派遣を実施し、必要な情報提供等により、現地日系企業の活動を支援することができます。

JBICは三省庁施策の発表以降、平成28年5月末現在で、6カ国8つの現地金融機関及びメキシコの4州政府との間でMOUを締結しています。

現地金融機関等とのMOU締結状況

国	銀行名・州政府名
タイ	カシコン銀行
インドネシア	バンク・ネガラ・インドネシア
フィリピン	BDO Unibank
	メトロポリタン銀行
ベトナム	ベトナム投資開発銀行
	ベトナムバンク
インド	インドステイト銀行
メキシコ	Banamex
	アグアスカリエンテス州
	ハリスコ州
	グアナファト州
	ヌエボ・レオン州



現地金融機関に出向した職員の業務風景等

JETRO関連のお問い合わせ
日本貿易振興機構(JETRO)
総務部人事課
☎03-3582-5540

JBIC関連のお問い合わせ
国際協力銀行
中堅・中小企業担当(東日本) ☎03-5218-3579
中堅・中小企業担当(西日本) ☎06-6311-2520

MEMO

海外進出支援関係機関のお問い合わせ先

JBIC

株式会社 国際協力銀行
http://www.jbic.go.jp

本店
中堅・中小企業担当
☎03-5218-3579
東京都千代田区大手町1-4-1

西日本オフィス
中堅・中小企業担当
☎06-6311-2520
大阪府大阪市北区曽根崎2-3-5
梅新第一生命ビルディング10階

※ご融資のご相談・詳細等は、国際協力銀行(左記窓口)又はお取引金融機関の営業担当者に直接お問い合わせください。

中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
http://www.smrj.go.jp



北海道本部
経営支援課
☎011-210-7471
北海道札幌市中央区北二条西1-1-7
ORE札幌ビル6階

東北本部
経営支援課
☎022-716-1751
宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1
仙台第一生命タワービル6階

関東本部
国際化支援課
☎03-5470-1608
東京都港区虎ノ門3-5-1
虎ノ門37森ビル3階

中部本部
経営支援課
☎052-220-0516
愛知県名古屋市中区錦2-2-13
名古屋センタービル4階

北陸本部
経営支援課
☎076-223-5546
石川県金沢市広岡3-1-1
金沢パークビル10階

近畿本部
国際化支援課
☎06-6264-8624
大阪府大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング27階

中国本部
国際化支援課
☎082-502-6555
広島県広島市中区八丁堀5-7
広島KSビル3階

四国本部
経営支援課
☎087-811-1752
香川県高松市サンポート2-1
高松シンボルタワー タワー棟7階

九州本部
国際化支援課
☎092-263-1535
福岡県福岡市博多区祇園町4-2
サムティ博多祇園BLDG

沖縄
事務所窓口
☎098-859-7566
沖縄県那覇市字小禄1831-1
沖縄産業支援センター313-1

NEXI

独立行政法人 日本貿易保険
http://www.nexi.go.jp



本店
営業第一部 お客様総合支援グループ
☎0120-672-094
東京都千代田区西神田3-8-1
千代田ファーストビル東館3階

大阪支店
お客様相談窓口
☎0120-649-818
大阪府大阪市中央区北浜3-1-22
あいおいニッセイ同和損保淀屋橋ビル8階

JETRO

独立行政法人　日本貿易振興機構
https://www.jetro.go.jp



本部
☎03-3582-5511
港区赤坂1-12-32
アーク森ビル６階

北海道
☎011-261-7434
札幌市中央区北一条西２
北海道経済センター９階

青森
☎017-734-2575
青森市本町1-2-15
青森本町第一生命ビル５階

盛岡
☎019-651-2359
盛岡市盛岡駅西通2-9-1
マリオス３階

仙台
☎022-223-7484
仙台市青葉区一番町4-6-1
仙台第一生命タワービルディング18階

秋田
☎018-865-8062
秋田市山王2-1-40
田口ビル１階

山形
☎023-622-8225
山形市七日町3-5-20
富士火災山形ビル４階

福島
☎024-947-9800
郡山市南2-52
ビッグパレットふくしま３階

茨城
☎029-300-2337
水戸市柵町1-3-1
茨城県水戸合同庁舎４階

栃木
☎028-670-2366
宇都宮市ゆいの杜1-5-40
とちぎ産業創造プラザ２階

関東
☎03-3582-4953
港区赤坂1-12-32
アーク森ビル６階

千葉
☎043-271-4100
千葉市美浜区中瀬2-6-1
ワールドビジネスガーデンマリブイースト23階

横浜
☎045-222-3901
横浜市中区山下町２
産業貿易センタービル２階

新潟
☎025-284-6991
新潟市中央区新光町16-4
荏原新潟ビル５階

山梨
☎055-220-2324
甲府市大津町2192-8
山梨県立産業展示交流館アイメッセ山梨４階

長野
☎026-227-6080
長野市中御所岡田131-10
長野県中小企業会館１階

諏訪
☎0266-52-3442
諏訪市上川1-1644-10
諏訪合同庁舎５階

福井
☎0776-33-1661
福井市西木田2-8-1
福井商工会議所ビル６階

富山
☎076-444-7901
富山市高田527
情報ビル２階

金沢
☎076-268-9601
金沢市鞍月2-20
石川県地場産業振興センター新館４階

岐阜
☎058-271-4910
岐阜市薮田南5-14-53
県民ふれあい会館第一棟６階

静岡
☎054-352-8643
静岡市清水区日の出町9-25
清水マリンビル５階

浜松
☎053-450-1021
浜松市中区東伊場2-7-1
浜松商工会議所会館５階

名古屋
☎052-589-6210
名古屋市中村区名駅4-4-38
愛知県産業労働センター18階

三重
☎059-228-2647
津市栄町1-954
三重県栄町庁舎２階

大阪本部
☎06-4705-8606
大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング29階

京都
☎075-325-5703
京都市下京区中堂寺南町134
京都リサーチパーク２号館２階

神戸
☎078-231-3081
神戸市中央区浜辺通5-1-14
神戸商工貿易センター４階

鳥取
☎0857-52-4335
鳥取市若葉台南7-5-1
財団法人鳥取県産業振興機構内

松江
☎0852-27-3121
松江市学園南1-2-1
くにびきメッセ３階

岡山
☎086-224-0853
岡山市北区厚生町3-1-15
岡山商工会議所ビル６階

広島
☎082-535-2511
広島市中区千田町3-7-47
広島県情報プラザ４階

山口
☎083-231-5022
下関市豊前田町3-3-1
海峡メッセ下関国際貿易ビル７階

徳島
☎088-657-6130
徳島市南末広町5-8-8
徳島経済産業会館３階

香川
☎087-851-9407
高松市番町2-2-2
高松商工会議所会館５階

愛媛
☎089-952-0015
松山市大可賀2-1-28
アイテムえひめ３階

高知
☎088-823-1320
高知市堺町2-26
高知中央ビジネススクエア６階

福岡
☎092-741-8783
福岡市中央区天神1-11-17
福岡ビル４階

北九州
☎093-541-6577
北九州市小倉北区浅野3-8-1
アジア太平洋インポートマート８階

佐賀
☎0952-28-9220
佐賀市白山2-1-12
佐賀商工ビル４階

長崎
☎095-823-7704
長崎市桜町4-1
長崎商工会館９階

熊本
☎096-354-4211
熊本市中央区横紺屋町10
熊本商工会議所３階

大分
☎097-513-1868
大分市東春日町17-19
大分ソフィアプラザビル４階

宮崎
☎0985-61-4260
宮崎市錦町1-10
宮崎グリーンスフィア壱番館３階

鹿児島
☎099-226-9156
鹿児島市名山町9-1
鹿児島県産業会館６階

沖縄
☎098-859-7002
那覇市字小禄1831-1
沖縄産業支援センター609号

※各事務所窓口に繋がります。

このパンフレットについての
お問い合わせ先

金融庁 監督局 総務課 監督調査室

☎03-3506-6000（代表）



金　融　庁
Financial Services Agency

2016年9月